



Canal TI



canal_ti



Canal TI



@canal_ti



mediacomm

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN MENSUAL GRATUITA
Nº 991

LUNES 04
MAYO
2026

Movistar se consolida como el socio estratégico

Para ampliar el acceso a internet en el país con una propuesta integral mayorista de conectividad e infraestructura



PERÚ HUB DIGITAL



Infraestructura IA

IA y el futuro de la humanidad

Soberanía Digital

Data Center IA

Ciberseguridad y Ciberdefensa

Energía para DC



13 y 14 DE MAYO
Profesionales



HORARIO
9 am - 7 pm



**CENTRO DE CONVENCIONES
DEL PARQUE DE LA AMISTAD**



¡Inscríbete aquí!

Organizado por



Medios de prensa oficiales



Colaborador oficial



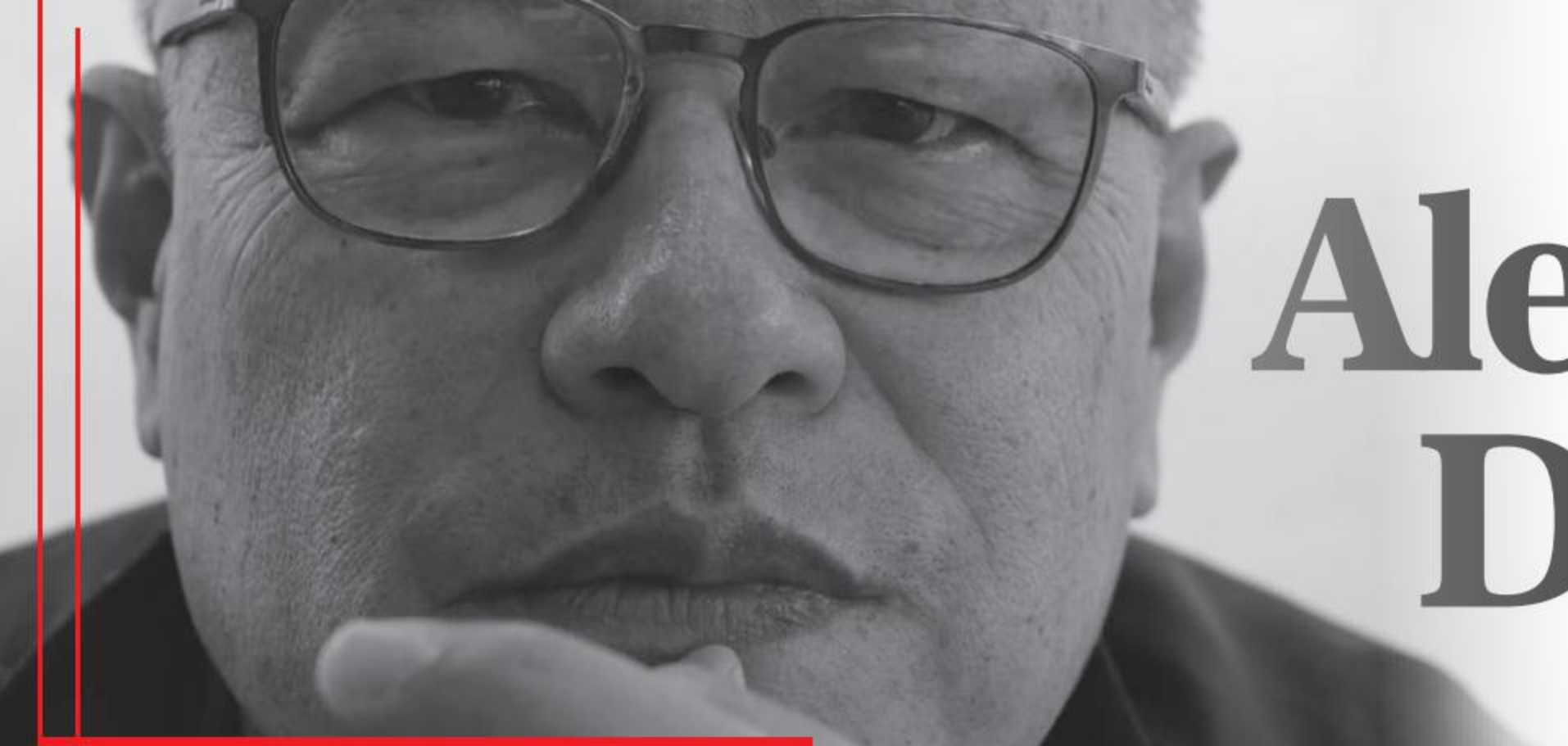
Auspiciadores



peruhubdigital.unity.pe

Informes y auspicios: 912 300 956

Revistas.PeruRadio.net.pe



Por Wilder Rojas Díaz
wilder.rojas@mediacomm.pe

Alerta Digital

El éxito te engaña y te hace creer invisible y superior

El éxito es siempre efímero. Es más, hay personas que confunden el éxito con la felicidad y creen que están gozando de una extraordinaria temporada, cuando en realidad la ilusión de que “todo está bien” los está tragando y desapareciendo, como un agujero negro se engulle una estrella.

Y cuando te sientas engullido y atrapado, como en un callejón sin salida, no pretendas escapar saltando la pared. En estos casos, no es como huir del enemigo en combate; este proceso es distinto. Sucede en diferentes etapas de la vida para que el hombre pueda reaccionar y empezar a rediseñarse. En realidad, si supieras que te estás yendo a lo profundo, en caída libre, no pretenderías asirte de lo que vas encontrando, pues te harás daño innecesariamente. Observa y permítete caer; nada va a pasar, solo que llegarás hasta el fondo para volver a ascender con más sabiduría.

En este proceso podrías perder lo que más te ha costado conseguir, y tal vez te alejes para siempre de aquellos que nunca pensaste dejar de ver; hasta podrías dejar de ser el doctor, el ingeniero o el propietario de la gran empresa, solo porque has visto que tienes otros objetivos (una misión) y que tu conciencia te está llevando por otros caminos que nunca habías transitado.

La vida no es un camino prediseñado; el destino no es una meta. La vida es un proceso a corazón abierto. Solo los que están dispuestos a sentir estarán en la capacidad de crecer y trascender como seres humanos. Más allá de ser un profesional o propietario exitoso de un negocio, la misión del hombre es impactar positivamente en los demás y en la naturaleza.

Si piensas que tus actos solo impactan en el momento que los desarrollas, estás actuando irresponsablemente. Es que no eres aún consciente de lo que haces y dices; tu ego no te permite ver que hay otros que esperan —sin pedirte y sin conocerte— que hagas

actos compasivos, que te pongas en servicio, que te desarrolles como ser humano, que privilegies la sensibilidad y la inteligencia; que dejes lo grotesco por lo inspirador.

Tus actos impactan positiva o negativamente en tu entorno. Y si eres consciente de eso, vas a querer entrenarte en realizar actos de crecimiento para ti y para los demás. No pienses como político mediocre que planifica las cosas para períodos de cuatro o cinco años. Tú eres más grande que ellos; tú estás pensando en la calidad del aire, del agua y la tierra que les dejaremos a los seres humanos que poblarán el planeta dentro de 100 y 200 años.

Si ante esta perspectiva respondes: “¡A mí qué me importan los que vivirán dentro de 100 años!”, es porque solo estás viéndote frente a un distorsionado espejo que te dice que tú eres el universo.

Es recomendable sospechar de cada circunstancia y no quedarse en ese instante. Todo pasa. El universo se está moviendo a una velocidad alucinante de la que ni siquiera te das cuenta, porque solo estás mirando tu propio espacio y no tienes idea de lo que pasa más allá de tus narices.

No pretendas quedarte con nada de lo que has vivido en el pasado. Con tus éxitos y derrotas de ayer, emprende siempre la ruta de hacer cosas nuevas. Es posible, si tu actitud es reflexiva ante los acontecimientos, que en tu proceso de aprendizaje detectes que ha sido mil veces mejor la derrota, porque te ha fortalecido, te ha despertado. Es como acercarse por primera vez al fuego sin saber que quema, pero al sentir el dolor —y descubrir que quema—, ya no volverás por la repetición. Tu mente y tu cuerpo ya saben cómo reaccionar.

Observa y elige períodos de silencio para que escuches el ritmo y la música que llevas dentro. Esa es tu primera misión. ¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!



Canal TI 990
(Lunes, 27 de abril de 2026)

créditos

Director
Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación
Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico
Oscar Pévez Fajardo

Web y TI
Oscar Esteban Rojas

Gerente Comercial
Lucía Corrales Naveda

Administración
Margot Tolentino Porras

CRM y Analytics
Josué Cervantes Pamo

Canal TI se imprime en
Industria Gráfica **Cimagraf** S.A.C.
Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.

Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA COMM

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039-Perú
Central: +51 1 275-3381

Las soluciones empresariales de la marca destacan por sus funcionalidades sostenibles

Epson refuerza su apuesta por la sostenibilidad con alianza con Agia Print

Epson Perú anuncia su alianza estratégica con Agia Print, empresa peruana especializada en Servicios Gestionados de Impresión. Esta iniciativa llega en un momento en que la sostenibilidad se consolida como una prioridad estratégica en el mundo empresarial: la Plataforma "Huella de Carbono Perú", del Ministerio del Ambiente, registra más de 2,600 organizaciones inscritas para medir y gestionar sus emisiones de carbono, señal del creciente compromiso del sector privado peruano con la acción climática.

El encuentro reunió a clientes de distintos sectores, quienes tuvieron la oportunidad de conocer las capacidades, ventajas competitivas y beneficios medioambientales de las soluciones empresariales de Epson que integran la propuesta de Agia Print. Durante la jornada, los asistentes interactuaron directamente con las tecnologías y conocer casos de uso reales que evidencian el impacto de estas soluciones en la operación diaria de las empresas.

Una de las principales propuestas de valor de esta alianza es su enfoque en la sostenibilidad. Las soluciones

“Esta alianza con Epson representa un paso fundamental en su propuesta de valor hacia los clientes. Contar con la tecnología empresarial de Epson les permite ofrecer un servicio gestionado de impresión que ayuda a las empresas a ser más sostenibles en su día a día”

empresariales de Epson, basadas en su tecnología de inyección de tinta Heat-Free (sin calor), permiten reducir el consumo energético hasta en un 90% en comparación con las impresoras láser tradicionales, además de minimizar los residuos de consumibles hasta en un 53%. Esto se traduce en una reducción directa de la huella de carbono de las organizaciones que adoptan el servicio, alineándose con los objetivos globales de desarrollo sostenible.

El portafolio de Epson integrado en el servicio de Agia Print incluye im-

presoras multifuncionales de la línea WorkForce Pro, diseñadas para entornos corporativos de mediano y alto volumen, con capacidades de hasta 100 páginas por minuto, monitoreo remoto, mantenimiento preventivo y gestión inteligente de consumibles, todo bajo un modelo de servicio gestionado que elimina los costos imprevistos y garantiza la continuidad operativa.

“Estamos felices de anunciar nuestra alianza junto a Agia Print. Este tipo de iniciativas reafirma nuestro compromiso con llevar al mercado peruano soluciones que no solo optimizan la productividad de las empresas, sino que también contribuyan activamente a sus metas de sostenibilidad”, afirmó Álvaro Vargas, gerente Comercial de Soluciones Empresariales de Epson Perú.

Por su lado, Ignacio Iglesias, Managing Director de Agia Print, señaló: “Esta alianza con Epson representa un paso fundamental en su propuesta de valor hacia los clientes. Contar con la tecnología empresarial de Epson les permite ofrecer un servicio gestionado de impresión que ayuda a las empresas a ser más sostenibles en su día a día”.



La era de los agentes de IA llega a la operación



Orión y SimpliRoute muestran su impacto en empresas en Perú

Un encuentro en Lima organizado por Orión y SimpliRoute evidenció cómo la inteligencia artificial está evolucionando desde herramientas de apoyo hacia agentes capaces de tomar decisiones y ejecutar tareas en tiempo real.

La adopción de inteligencia artificial avanza rápidamente en las organizaciones, pero con una brecha evidente: mientras un 78% de los empleados ya utiliza estas herramientas en su día a día, muchas empresas aún no tienen control sobre cómo se usan ni sobre los datos que procesan.

Este fue uno de los principales temas abordados en un reciente encuentro realizado en Lima por Orión y SimpliRoute, donde líderes del sector conocieron casos concretos de cómo la IA está pasando del piloto a la operación real. La instancia —que forma parte de una agenda regional que también incluyó Chile— evidenció un cambio clave: el paso desde soluciones que

detectan problemas hacia agentes capaces de ejecutar tareas y resolver procesos de punta a punta.

Durante la jornada, Orión presentó KRNL, su plataforma de inteligencia artificial diseñada para construir, integrar y gobernar agentes bajo estándares corporativos. Esta permite operar con distintos modelos sin depender de un único proveedor, ejecutar agentes en entornos propios y asegurar trazabilidad y soberanía de los datos. Además, se integra con soluciones multicloud, donde los agentes permiten analizar consumos en línea y detectar oportunidades de optimización en tiempo real.

“Hoy el verdadero valor de la inteligencia artificial está en su capacidad de ejecutar en la operación, no solo en analizar información. Con KRNL estamos habilitando agentes que pueden integrarse a los procesos de la empresa, operar con distintos modelos y mantener el control sobre

los datos. Un ejemplo concreto es el caso de CloudAltio, donde estos agentes permiten analizar consumos cloud en línea y detectar oportunidades de ahorro en segundos, generando eficiencia directa en el negocio, sin depender de largos procesos manuales”, dijo Rafael Reinoso, Country Manager Orión Perú.

En este contexto, comienza a consolidarse el concepto de IA agéntica, donde los sistemas no solo asisten, sino que operan activamente dentro de la organización. Esto se reflejó en aplicaciones concretas en logística, donde ADA, de SimpliRoute, permite gestionar incidencias y coordinar soluciones en tiempo real, mejorando la eficiencia operativa.

El alto interés de las empresas participantes reflejó una tendencia clara: el foco ya no está en experimentar con IA, sino en implementarla con control, seguridad y un impacto tangible en la operación.



“Hoy el verdadero valor de la inteligencia artificial está en su capacidad de ejecutar en la operación, no solo en analizar información. Con KRNL estamos habilitando agentes que pueden integrarse a los procesos de la empresa, operar con distintos modelos y mantener el control sobre los datos”



Con una propuesta integral mayorista de conectividad e infraestructura dirigida a los proveedores de internet (ISPs) en regiones

Movistar se consolida como el socio estratégico para ampliar el acceso a internet en el país

Movistar reafirmó su posición como el socio estratégico más potente del ecosistema mayorista de telecomunicaciones en el Perú durante la Cumbre APTC 2026, celebrada los días 16 y 17 de abril en el Centro de Convenciones de Lima, en San Borja.

Lenin Zapata, gerente de Negocio Mayorista de Movistar, destacó la propuesta integral de la compañía diseñada para potenciar el crecimiento de los proveedores de internet (ISPs) en las diferentes regiones del país.

La estrategia de Movistar para este 2026 se basa en lo que Lenin Zapata denomina el "triángulo de servicios comerciales", una solución de 360 grados que incluye:

- Capacidad y salida internacional. Una oferta competitiva en ancho de banda con conexión al cable submarino en Lima. Transporte de datos. Una red redundante capaz de traer tráfico desde Tumbes hasta Tacna, pasando por zonas alejadas como Desaguadero o Yurimaguas.
- Infraestructura pasiva. El arrendamiento de más de medio millón de postes y 9,000 kilómetros de ductos subterráneos en más de 500 distritos.

Los asistentes pudieron conocer a detalle lo que Movistar ofrece a través de un stand interactivo, que permitió a los visitantes conocer el detalle de infraestructura y servicios disponibles en cada localidad.





Un punto diferencial en la estrategia de Movistar es su visión de crecimiento mutuo. La compañía no solo ofrece servicios a los ISPs, sino que también genera sinergias con potenciales socios para el uso de infraestructura local y de ese modo ampliar su alcance mayorista a más territorios.

"Movistar siempre ha creído en las sinergias y en las inversiones eficientes y compartidas. Ponemos a disposición nuestra red para que los operadores regionales puedan ampliar su cobertura con seguridad y estabilidad", señaló Zapata.

Infraestructura de vanguardia al servicio del país

Movistar cuenta con más de 23 mil kilómetros de fibra óptica disponibles en más de 400 ciudades, una infraestructura vital para que emprendedores locales y socios de negocios puedan atender la creciente demanda de conectividad de alta velocidad, impulsada por la educación virtual y el teletrabajo.

A ello se suma que la compañía está en un proceso de transformación tecnológica de sus redes fijas y móvi-

les, con un enfoque especial en sostener el crecimiento de la tecnología 5G.

Para aquellos emprendedores que buscan incursionar en el sector, Movistar ofrece una asesoría consultiva respaldada por un equipo especializado. El objetivo es guiar las inversiones de manera correcta para evitar riesgos y maximizar la eficiencia operativa.

"En Movistar entendemos que la conectividad va más allá del equipamiento y la fibra. Nuestra propuesta para el 2026 integra un componente de asesoría consultiva personalizada que es vital para el emprendedor regional. No solo ponemos a su disposición los más de 400 nodos de alta capacidad y nuestra salida internacional, sino que les entregamos el 'know-how' de nuestro equipo técnico para que realicen inversiones eficientes. Queremos que el pequeño operador en Puno o el empresario en la selva no solo compre capacidad, sino que crezca junto a nosotros", finalizó Lenin Zapata.

La Cumbre APTC 2026 reunió a los principales operadores y proveedores de servicios de telecomunicaciones del país.





Jaime Alejos es Senior Commercial Manager en Global Fiber

Mis felicitaciones para Jaime Alejos que hace poco se incorporó a Global Fiber como Senior Commercial Manager, donde lidera las ventas corporativas a nivel nacional de las soluciones de fibra óptica de la compañía. Cuenta con cerca de 15 años de experiencia en los sectores de telecomunicaciones y ciberseguridad. Anteriormente, ha trabajado en OCP Tech, Micronet, Nexsys, Westcon Comstor y Yachay Telecomunicaciones. Jaime es ingeniero en cómputo y sistemas por la Universidad Inca Garcilaso de la Vega. ¡Un arácnido abrazo, querido crema!



Roberto Gutiérrez asume como gerente de RR.HH en Tgestion

E&L Technology anuncia la incorporación de Estefanía Pozo como nueva Key Account Manager Senior, quien se suma al equipo comercial con el objetivo de fortalecer la gestión de cuentas estratégicas y potenciar el crecimiento del negocio en el segmento corporativo. Con más de 13 años de experiencia en el sector de tecnología, telecomunicaciones e integración de soluciones, Estefanía ha desarrollado una sólida trayectoria en la gestión comercial B2B. Es administradora de empresas por la Universidad de Lima y cuenta con especializaciones técnicas en soluciones de diversas marcas del sector. ¡Éxitos, Estefanía!



Clara Arana es la nueva Líder Comercial en Grupo D2D Solutions

Mis felicitaciones para Clara Arana por su incorporación a Grupo D2D Solutions como Líder Comercial. Cuenta con más de diez años de experiencia en el negocio tecnológico B2B. "Mi fortaleza es convertir necesidades complejas de negocio en oportunidades comerciales rentables", me dijo la semana pasada.

"He concluido la maestría en Transformación Digital en OBS Business School (Barcelona), fortaleciendo una visión estratégica orientada a innovación, customer centricity y modelos de negocio digitales escalables". ¡Éxitos, Clara!

Recibe el boletín semanal de Canal TI

"Mis arácnidos amigos, recuerden que si están en el negocio TI del Perú o de cualquier parte de América Latina y quieren estar al tanto de las novedades de la industria TI peruana, suscríbanse al boletín semanal de Canal TI para recibirlo todos los lunes".

Pueden registrarse en este enlace <https://canalti.pe/suscripcion/>

Soluciones integradas con IA y plataformas de gestión que definen la nueva era de la protección proactiva

Hikvision presentó sus soluciones de seguridad inteligente en la cumbre APTC

Hikvision tuvo una participación destacada en APTC 2026, uno de los principales encuentros del sector telecomunicaciones en el país, donde se presentó como partner del evento y desarrolló un panel especializado para dar a conocer las tendencias que están redefiniendo la seguridad moderna.

Durante su intervención, la compañía compartió con asistentes y especialistas del sector una visión clara: la seguridad está evolucionando hacia un enfoque más preventivo, inteligente e integrado, donde la tecnología permite anticiparse, responder mejor y tomar decisiones basadas en información en tiempo real.

El panel de profesionales de Hikvision se centró en cómo las nuevas soluciones de seguridad ya están transformando la protección desde aplicaciones para casas y PYMES hasta entornos empresariales, comerciales y espacios de alta concurrencia. En ese marco, la compañía presentó avances y aplicaciones concretas de tecnologías que hoy marcan la pauta global, con especial énfasis en:

- Cámaras con analítica e inteligencia artificial, diseñadas para mejorar el monitoreo, optimizar la supervisión y generar alertas ante eventos relevantes, ele-

vando la capacidad de prevención.

- Soluciones de detección temprana, orientadas a identificar riesgos oportunamente y reducir tiempos de respuesta.
- Sistemas avanzados contra incendios, que incorporan sensores inteligentes y analítica para una gestión más eficiente de emergencias.
- Plataformas integradas como Hik-Connect Teams y Hik-Central Light, que permiten monitorear, programar y administrar distintas soluciones desde un solo sistema, facilitando una operación centralizada y ordenada.

“APTC 2026 fue una gran oportunidad para compartir con empresas de telecomunicaciones y principalmente ISPs, el cómo la innovación ya está impactando la seguridad en distintos sectores. En Hikvision apostamos por acercar soluciones tecnológicas de seguridad electrónica de clase mundial al Perú, que ayudan a prevenir riesgos y a operar de manera más eficiente desde una plataforma de software integrada”, señaló Alex Huambachano, director de Ventas de Canal de Hikvision Perú.



Además del panel, Hikvision contó con un stand experiencial, donde los asistentes pudieron conocer de cerca demostraciones y casos de uso, así como resolver dudas técnicas sobre implementación, integración y mejores prácticas para elevar estándares de seguridad en empresas y organizaciones.

Como parte de su participación en APTC 2026, Hikvision puso un énfasis en el trabajo con ISPs (proveedores de internet), proponiendo mejoras concretas en sus soluciones y en la experiencia del usuario final. En ese marco, la compañía destacó que la expansión de conectividad, desde instalaciones residenciales hasta despliegues corporativos, puede venir acompañada de medidas de seguridad integradas, incorporando soluciones que ayuden a prevenir riesgos y a proteger hogares y negocios desde el primer día. De esta manera, Hikvision planteó una visión donde internet y seguridad evolucionan en conjunto, sumando valor al servicio del ISP y elevando el estándar de protección para el cliente.



En Perú el gasto en hardware sigue siendo mayor que por servicios

Del hardware al valor: la gran oportunidad del canal TI peruano (1ra parte)



Por Fernando Grados
Analista Senior TI Dominio
Consultores

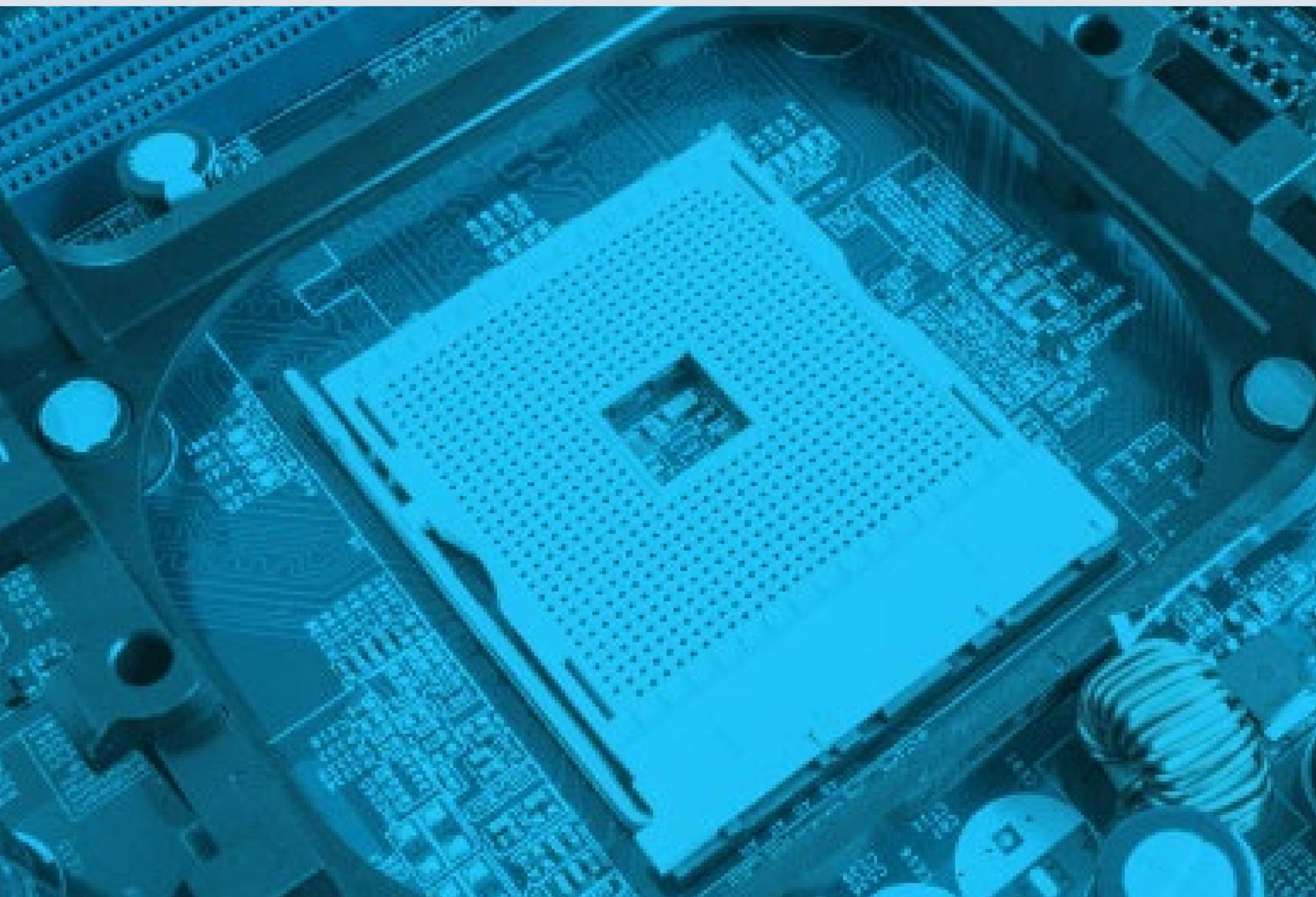
El canal de distribución TI en el Perú ha construido buena parte de su negocio alrededor del hardware. PCs, laptops, servidores, impresoras, equipos de red, almacenamiento y dispositivos han sido, por años, la base comercial de mayoristas, integradores, resellers y distribuidores especializados.

Este modelo permitió desarrollar mercado, atender renovaciones tecnológicas, cumplir licitaciones y acompañar el crecimiento de muchas organizaciones. Sin embargo, hoy el negocio tecnológico está cambiando. El valor económico ya no está únicamente en el equipo que se entrega, sino en lo que ese equipo permite lograr: productividad, seguridad, continuidad, eficiencia, control y capacidad de crecimiento.

La diferencia entre el mercado global y el peruano revela una brecha importante. Mientras que en el mundo el gasto en servicios TI —sin incluir comunicaciones— es aproximadamente 2.5 veces mayor que el gasto en hardware, en el Perú ocurre lo contrario: el gasto en hardware equivale aproximadamente al doble del gasto en servicios TI. Esta situación muestra, por un lado, que el mercado local todavía tiene rasgos de inmadurez tecnológica; pero, por otro, confirma una enorme oportunidad para desarrollar servicios TI, soluciones integradas y modelos de venta de mayor valor.

El límite de vender solo hardware

Vender hardware seguirá siendo necesario. Las empresas necesitan dispositivos, infraestructura, co-



nectividad, seguridad, almacenamiento y capacidad de cómputo. El problema no es vender hardware; el problema es vender solo hardware.

Cuando el canal concentra su oferta en mover cajas, entra en una competencia cada vez más dura: precio, disponibilidad, descuentos, promociones, plazo de entrega y condiciones financieras. En ese escenario, el cliente compara cotizaciones y muchas veces decide por el menor precio visible.

Este enfoque reduce márgenes, debilita la relación comercial y convierte al proveedor en alguien fácilmente reemplazable. Además, limita el crecimiento del canal a los ciclos de renovación tecnológica y lo aleja de las decisiones estratégicas del cliente. El que solo vende equipos suele conversar con compras, logística o abastecimiento. Quien vende soluciones y valor puede conversar también con gerencias, finanzas, operaciones, seguridad, tecnología y dirección general. Esa diferencia marca el futuro del negocio.

Servicios TI: el espacio natural de crecimiento

Si en los mercados más desarrollados los servicios

TI superan ampliamente al hardware, es razonable pensar que el Perú tiene un importante espacio de crecimiento en ese camino. Muchas empresas peruanas, especialmente medianas y pequeñas organizaciones formales, necesitan tecnología, pero no cuentan con equipos internos suficientemente especializados para gestionarla, protegerla y optimizarla.

Ahí aparece la oportunidad para el canal: dejar de ser únicamente proveedor de productos y convertirse en socio tecnológico.

Las posibilidades son amplias: implementación, soporte especializado, migración, mesa de ayuda, monitoreo, mantenimiento preventivo, servicios administrados, ciberseguridad, backup, continuidad operativa, gestión de dispositivos, nube híbrida, automatización, analítica e inteligencia artificial.

Muchos canales ya realizan parte de estos servicios, pero con frecuencia los entregan como complemento gratuito para cerrar una venta de hardware. Ese es un error. Configurar, instalar, migrar, capacitar, monitorear o dar soporte no son favores comerciales: son componentes de valor que deben ser estructurados, comunicados y cobrados.

Edición **Impresa**



Potencia tu marca
Llegamos a todo el
ecosistema TI peruano
mediante la web, redes
sociales y la versión
impresa.

Contáctanos:
contacto@mediacomm.pe